

## EMPRESAS

## Carlos del Pozo, de «Solán de Cabras»: «Hay que buscar otros mercados porque el agua mineral está tocando techo en España»

Cuenca. Miren Delgado

—¿El mercado de aguas minerales se encuentra en estos momentos en una situación óptima?

—A consecuencia de la climatología y la aparición de un buen número de marcas nuevas, el mercado ha bajado de manera considerable entre un 10 y un 12 por ciento. En nuestro caso, teniendo en cuenta que el esfuerzo en marketing ha sido considerable, hay unas buenas perspectivas de crecimiento y esperamos conseguir algo más sobre la media.

—¿Tiene previsto «Solán de Cabras» implantarse en otros lugares, además de Beteta?

—Podemos decir que prácticamente tenemos una sede en cada provincia, pero no creemos que sea estrictamente necesario abrir más sedes. Lo que sí tenemos claro es que lo importante es la diversificación y que todo lo que lleve parejo, necesita de unas instalaciones y de una delegación. Hace un par de años teníamos el cien por cien de nuestra capacidad de producción empleada. El segundo paso de la economía de escala conlleva instalar nuevos puntos de distribución y buscar otros mercados porque el agua mineral en España está tocando techo y los crecimientos ya no son del 18 ó el 20 por ciento.

—¿Qué expectativas tiene esta empresa en el extranjero?

—Los mercados evidentemente se encuentran fuera, entre ellos, Suramérica. Lo estamos intentando en el Golfo Pérsico. En Europa es mucho más difícil porque la cuna de las aguas minerales está en Francia y es una pelea continua de precios. Muchas veces por problemas burocráticos y otras circunstancias no se puede llegar, pero lo estamos intentando, no vamos a tirar la toalla. Dentro de siete u ocho años tendremos una línea de productos más amplia y no sólo de agua mineral.

—¿Es necesario invertir mucho para ser líder en un producto de gran consumo como es el agua mineral?

—Desde luego, las inversiones son enormes para arrancar un producto con éxito, hablamos de cifras que sobrepasan ampliamente para una empresa media su presupuesto. El lanzamiento puede suponer entre 500 y 600 millones, incluso más, dependiendo del tipo de producto. Hay que analizar el mercado y ver qué posibilidades hay. Cuando

**L**A factoría conquense de «Solán de Cabras», dedicada a la producción de agua mineral, se ha convertido en una de las principales empresas del sector por su volumen en ventas y en breve conseguirá la certificación de la Norma ISO 9001, que persigue la calidad total, según ha indicado su director de marketing, Carlos del Pozo. Con una plantilla de 120 puestos de trabajo directos y otros 800 indirectos, esta empresa privada ha conseguido consolidar de manera definitiva la venta de envases. La producción por hora puede oscilar entre los 32.000 y los 60.000 envases, según marque la demanda.



Carlos del Pozo es director de marketing de «Solán de Cabras»

hacemos un rastreo de mercado para podernos desenvolver con facilidad, no sólo trabajamos en lo que al final percibe el consumidor, sino en todo un proceso de investigación y desarrollo o la instalación de maquinaria específica que en algunos casos hay que fabricarla a posta.

—¿Resulta complicado cumplir la normativa vigente?

—Cumplimos con todas las directivas europeas. Estamos trabajando en la Norma ISO 9001, que tiene una cierta dificultad de implantación dependiendo de la idiosincrasia de la empresa que se trate. En concreto, Solán de Cabras tiene una tipología específica y a veces cuesta más trabajo implantar la Norma ISO. No quiere decir que no cumpla unas normas de calidad altas, probablemente en algunos casos son superiores a las que se exigen. Lo que ocurre es que el proceso implica a toda la fábrica, no sólo trata los

aspectos de producción, sino también las ventas y la distribución, con una tipología diferente, por lo que intentar estandarizarla cuesta un poco más. Creo que en breve podremos pasar el examen y en lo que se refiere a reglamentación europea, somos de las pocas empresas que la cumplimos y tenemos un buen prestigio en este sentido.

—¿En algún momento «Solán de Cabras» se ha acogido al Plan de Incentivos Regionales?

—Lo hemos intentado y alguna vez lo hemos conseguido. Desde luego, todo lo que sea incentivos nos ayuda a desarrollar a la empresa. Tenemos en cartera cientos de proyectos y vamos acometiéndolos en función de las posibilidades de mercado y de los recursos con los que contamos, de los que una parte son incentivos regionales. Lo que ocurre es que no siempre llegan y a veces cuesta mucho trabajo conseguirlos.

—¿Las instalaciones de esta fábrica pueden contaminar el entorno natural?

—Si alguna vez hemos cometido un error, se ha rectificado lo más rápidamente posible y a las pruebas me remito pues se puede observar en el entorno de la fábrica que hay pocos lugares como éste, sin industria, que se encuentren tan bien como Solán. La competencia ha aprovechado en ocasiones cualquier fallo que hayamos tenido para atacarnos, como podemos vanagloriarnos de disponer de unas instalaciones que superan las condiciones medioambientales de la media europea y otras marcas más importantes ni siquiera las tienen. Los residuos siempre los intentamos reutilizar y aunque no trabajamos con productos contaminantes, hemos puesto todos los frenos posibles ante un hipotético problema.

—Solán destina una buena parte de su capital a la investigación, ¿en qué están trabajando ustedes en estos momentos?

—Seguimos investigando en los materiales menos contaminantes. Nuestros envases aunque son más caros, contaminan menos y no sólo nos preocupamos del medio ambiente en nuestro entorno, sino también del lugar de destino de nuestro producto. Somos la primera marca que ha lanzado un sistema de envasado que se puede reutilizar en su totalidad y para ello, hemos tenido que investigar y desarrollar unas patentes. Continuamos trabajando con otras empresas para que nos desarrollen productos más ecológicos. En algunos casos hemos valorado una línea de un producto diferente en función de los daños medioambientales y por el riesgo que podría acarrear, el proyecto lo hemos desechado. Tenemos mucho interés porque nuestro producto proviene de la naturaleza y es imprescindible investigar.

—¿Qué opinión le merece la adaptación de la ley española a la normativa europea en materia de agua mineral?

—Conlleva que el grupo de aguas minerales naturales incluye a otras aguas que no tienen verdaderamente propiedades minero-medicinales. La de Solán de Cabras está declarada desde hace mucho tiempo minero-medicinal, cosa que no pueden decir otras. Creo que la legislación española era mejor que la europea, pero tenemos que vivir con este «handicap».